بحث شركة AIRBUS

نشأة شركة إيرباص: والدة عملاق أوروبي 1960 - 1970 في ستينيات القرن العشرين، كانت صناعة الطائرات التجارية تهيمن عليها الشركات الأمريكية، مثل بوينغ) Boeing دوغالس Douglas ولوكهيد Lockheed .في المقابل، كانت الشركات الأوروبية تصنع طائرات أصغر وأقل قدرة على المنافسة في الأسواق العالمية .لمواجهة هذا الوضع، قررت فرنسا، ألمانيا، والمملكة المتحدة التعاون لإنشاء شركة طيران أوروبية قادرة على المنافسة عالميًا. في عام 1967 ،تم توقيع اتفاقية بين هذه الدول الثالث لتطوير طائرة تجارية ثنائية المحرك عريضة البدن، وفي 18ديسمبر 1970 ،تم تأسيس شركة Industrie Airbusكمشروع مشترك بين الشركات التالية: فرنسا ألمانيا و إسبانيا

2االنطالقة القوية مع طائرة(1980 - 1970)

في عام 1972 ،قامت إيرباص بأول رحلة تجريبية لطائرتها الأولىA300 ،التي كانت أول ●طائرة ركاب ثنائية المحرك عريضة البدن في العالم\

3نجاح طائرة A320 والتوسع الكبير 1980 - 2000

في 1984 ،أطلقت إيرباص طائرتها الأشهرA320 ،التي أحدثت ثورة في صناعة الطيران ●بفضل تقنية الطيران بالسلك.ألقت الطائرة نجاًحا مذهلا، حيث أصبحت أكثر الطائرات مبيعًا في فئتها، مما ساعد إيرباص على انتزاع حصة سوقية كبيرة من بوينغ .في التسعينيات، واصلت إيرباص التوسع عبر أطلاق طرازات جديدة مثلA330 وA340 ،مما عزز مكانتها في سوق الطائرات ذات المدى الطويل . في 2000 ،اندمجت إيرباص مع شركات أوروبية أخرى لتشكيل مجموعة ●EADS شركة جعلها مما، موحدة بدالً من كيان مشترك.

4.التحديات والابتكارات الكبرى 2000 - 2020 إطلاق A380: الحلم الكبير والتحديات)2000 - 2010 (في عام 2005 ،قامت إيرباص بأول رحلة تجريبية لطائرتهاA380 ،التي أصبحت أكبر طائرة ركاب في العالم بسعة أكثر من 850 راكبًا .\رغم كونها إنجاًزا هندسيًا مذهلا، إلا أن الطلب عليها كان أقل من المتوقع بسبب ارتفاع تكاليف ●التشغيل، مما أدى إلى إيقاف إنتاجها في .2021

نجاح A350 والتوجه نحو الطائرات المستدامة 2010 - الآن

في 2015 ،أطلقت إيرباص طائرتهاA350 XWB ،المصممة لمنافسة بوينغ 787 دريماليز، وتتميز بكفاءة وقود عالية وراحة محسنة للركاب .واصلت الشركة االبتكار عبر تطوير طرازات أكثر كفاءة، مثل A320neo،الذي أصبح أكثر الطائرات طلبًا في العالم .حاليًا، تستثمر إيرباص في الطائرات الهجينة والكهربائية، وتعمل على تطوير تقنيات الهيدروجين لجعل الطيران أكثر استدامة

إيرباص اليوم ومستقبلها

اليوم، تعد إيرباص الشركة االولى عالميًا في صناعة الطائرات التجارية، مع تفوقها أحيانًا على بوينغ من حيث عدد الطائرات المسلمة سنويًا .\تواصل الشركة التوسع في مجاالت جديدة، مثل الطائرات العسكرية، الطائرات بدون طيار، والفضاء، مما يجعلها العبًا رئيسيًا في صناعة الطيران العالمية

المزيج التسويقي للشركة

1. المنتج

يعد "المنتج" العنصر الأساسي في إستراتيجية Airbus ،حيث تقدم الشركة مجموعة متنوعة من الطائرات والخدمات المصاحبة التي تلبي احتياجات العملاء المختلفين، سواء شركات الطيران التجارية أو الحكومات أو العملاء من رجال الأعمال.

فئات المنتجات الرئيسية التي تقدمها Airbus

أ. الطائرات التجارية تمثل الطائرات التجارية العمود الفقري ل Airbus ،حيث تقدم عدة طرازات تلبي احتياجات شركات الطيران من مختلف الأحجام، مثلA320 :

(A319, A320, A321) عائلة الطائرات الأكثر مبيعًا في العالم ضمن فئة الطائرات ذات الممر الواحد تتميز بالكفاءة في استهلاك الوقود وتقليل االنبعاثات، مما يجعلها خياًرا مثاليًا للرحلات القصيرة والمتوسطة .أبرز العملاء :الخطوط الجوية القطرية، طيران الإمارات

الطائرات العسكرية والدفاعية Airbusلديها قسم خاص بالطائرات العسكرية والطائرات بدون طيار المستخدمة في الدفاع، مثل A400M Atlas طائرة نقل عسكري متقدمة، تستخدم لنقل الجنود والمعدات الثقيلة إلى مناطق الصراع أبرز العملاء :القوات الجوية الفرنسية، الألمانية، والإسبانية.

طائرات رجال الأعمال Airbusتقدم طائرات فاخرة مخصصة لرجال الأعمال وكبار الشخصيات، حيث توفر تجربة طيران ممتازة. من أبرز الطرازات فاخرةACJ320neo هي نسخة فاخرة من A320neo مع تصميم داخلي مخصص لكبار الشخصيات توفر رفاهية شبيهة باليخوت الخاصة والطائرات الملكية العملاء :أثرياء، حكومات، شركات خاصة

الخدمات المصاحبة لمنتجات Airbus

خدمات الصيانة والدعم الفني توفرAirbus خدمات صيانة متكاملة تشمل الصيانة الوقائية والتصحيحية . تستخدم تقنية Skywise التي تعتمد على تحليل البيانات والذكاء الاصطناعي للتنبؤ بالأعطال وتقليل التكاليف التشغيلية لشركات الطيران

ب. خدمات التدريب للطيارين والمهندسين تمتلك الشركة مراكز تدريب متطورة تقدم محاكاة الطيران Simulators Flightلتدريب الطيارين على أحدث الطائرات تساعد في تأهيل الطيارين الجدد وتطوير مهارات الطيارين الحاليين، مما يعزز سالمة وأمان الطيران

ج. خدمات التعديل والتخصيص تسمح للعملاء بتعديل تصاميم الطائرات الداخلية لتلبية احتياجاتهم الخاصة تشمل تخصيص المقاعد، أنظمة الترفيه، وتقسيمات الكابينة حسب متطلبات شركات الطيران أو رجال الأعمال.

2. التسعير

التسعير القائم على القيمة تعتمد Airbus في كثير من الحالات على التسعير القائم على القيمة، حيث يتم تحديد الأسعار وفقً للفوائد التي يحصل عليها العملاء بدلا من التكاليف فقط

عند بيع طائرة XWB A350 Airbus ،يتم تسويقها بناءا على الراحة المحسنة للركاب، وتقنيات الطيران المتطورة، مما يسمح للشركة بتحديد سعر أعلى مقارنة بالمنافسين مثل .B787

التسعير التفاضلي تستخدمAirbus هذه الإستراتيجية عند بيع الطائرات لمختلف العملاء، حيث تختلف الأسعار حسب حجم الطلب، المفاوضات، واحتياجات العميل✈ .مثال :شركات الطيران الكبرى التي تطلب عدًدا كبيًرا من الطائرات تحصل على خصومات كبيرة، مثل •صفقةEmirates لشراء 50 طائرة A350 900-بسعر أقل من السعر المعلن لكل طائرة .الشركات الصغيرة أو شركات الطيران الفاخرة التي تطلب عددًا أقل تدفع أسعارًا أعلى نظًرا لانخفاض حجم الطلب.

التسعير القائم على التكلفة تستخدم هذه الاستراتيجية عند تحديد سعر الطائرة بإضافة هامش ربح معين فوق تكلفة التصنيع والتطوير✈ .مثال :إذا كلف تصنيع طائرةA320neo Airbus حوالي 50مليون دولار، فقد تضيف •Airbus هامش ربح بنسبة 20% ،ليصبح السعر النهائي 60مليون دولار للطائرة الواحدة.

التسعير التنافسي بسبب المنافسة الشديدة مع Boeing ،تقومAirbus بتحديد أسعار طائراتها بناءا على المنافسين لضمان قدرتها على جذب العملاء✈ .مثال :عندما طرحتBoeing طائرة MAX 737بسعر أقل من A320neo ،قامتAirbus بتقديم عروض تسويقية وخصومات للحفاظ على حصتها السوقية وجذب شركات الطيران لشراء .A320neo

التسعير حسب الطلب ترفعAirbus أسعار طائراتها عندما يكون الطلب مرتفعًا، وتقدم حسومات أو عروًضا ترويجية عندما يكون الطلب منخفًضا✈ .مثال :خلال فترات الازدهار الاقتصادي، تكون أسعار A350و A321XLR مرتفعة بسبب الطلب الكبير .أثناء جائحة كوفيد-19 ،قدمتAirbus عروًضا خاصة لجذب شركات الطيران المتضررة وإعادة تنشيط الطلب.

3. التوزيع

التوزيع المباشر تقومAirbus ببيع وتسليم الطائرات مباشرة إلى العملاء، دون الحاجة إلى وسطاء مثال عندما تطلب شركة طيران الإمارات طائراتA380 ،تتعامل مباشرة مع Airbusعبر مفاوضات ومذكرات تفاهم، ويتم تسليم الطائرة من أحد مصانعها مباشرة إلى الشركة.

التوزيع عبر مراكز التجميع والتسليم

تمتلكAirbus عدة مراكز تجميع وتسليم حول العالم، حيث يتم تصنيع وتجميع الطائرات ثم تسليمها للعملاء مثال مركز تيانجين الصين يركز علىA320neo للعملاء في آسيا.

التوزيع عبر وكلاء وموزعين بدالً بعض العملاء، مثل الشركات الصغيرة أو الحكومات، يفضلون شراء الطائرات عبر وكلاء رسميين من التعامل المباشر مع✈ Airbus. مثال شركات الطائرات العسكرية تتعامل أحيانًا مع وسطاء لضمان تسهيل الإجراءات الحكومية

Airbus Skywise:منصة تحليل بيانات للطائرات تساعد شركات الطيران في تحليل الأداء وتحسين الصيانة يتم توزيع هذه الخدمة رقميًا عبر الإنترنت، دون الحاجة إلى توزيع مادي.

التوزيع عبر خدمات الصيانة والدعم الفني تمتلكAirbus شبكة عالمية من مراكز الصيانة والتوزيع لتقديم خدمات ما بعد البيع، بما في ذلك الصيانة، توفير قطع الغيار، والتحديثات التقنية مثال شركة طيران مثل Airways Qatarيمكنها إرسال طائراتها إلى مركز الصيانة في سنغافورة لإجراء فحوصات دورية وصيانة دورية.

4. الترويج

1 الاعلان تستخدمAirbus الحملات الإعلانية عبر مختلف الوسائط لزيادة وعي العملاء بطائراتها وحلولها الجوية .أمثلة على الاعلانات في Airbus:إعلانات تلفزيونية ورقمية حملة ترويجية لطائرة A350XWB تعرض ميزاتها من حيث الراحة، التكنولوجيا، وكفاءة استهلاك الوقود.

2 تنشيط المبيعات تقدم Airbus عروًضا خاصة وحوافز لجذب العملاء وإبرام الصفقات أمثلة على تنشيط المبيعات في Airbus:خصومات على الطلبات الكبيرة✈ ●:عرض خاص لشركات الطيران الكبرى مثل Airways Qatar عند شراء أكثر من 100 طائرة من طرازA320neo.

3العلاقات العامة تعتمد Airbus على العلاقات العامة لتعزيز صورتها كعالمة تجارية موثوقة ومبتكرة المؤتمرات الصحفية والتواصل مع الاعلام✈Airbus :تعقد مؤتمرات دورية حول تقدم مشاريعها مثل Mobility Air.

4التسويق المباشر تستخدم Airbus أساليب تسويق مباشرة للتواصل مع العملاء المحتملين مثل شركات الطيران والحكومات .أمثلة على التسويق المباشر في Airbus:الاجتماعات الخاصة مع شركات الطيران إرسال عروض مفصلة للطائرات الجديدة إلى مدراء الأساطيل في شركات الطيران الكبرى.

5التسويق عبر الابتكار والاستدامة تعتمدAirbus على الترويج ابتكاراتها في التكنولوجيا والاستدامة لجذب العملاء الذين يبحثون عن حلول متطورة وصديقة للبيئة أمثلة ترويج مشروع ●ZEROe: Airbus تطور أول طائرة تعمل بالهيدروجين بحلول عام 2035 ،وتروج لهذه المبادرة باعتبارها ثورة في الطيران المستدام.

5. فرق العمل الخاصة بالشركة(الافراد)

فرق البحث والتطوير تعتمد الشركة على فرق البحث والتطوير لإنتاج طائرات متطورة ومبتكرة تلبي احتياجات السوق . :تصميم طائرات أكثر كفاءة في استهلاك الوقود مثل A320neoلجذب شركات الطيران التي تبحث عن تقليل التكاليف التشغيلية .تطوير تكنولوجيا الطائرات الهيدروجينية ZEROe كميزة تنافسية لجذب الأسواق المهتمة بالاستدامة .العمل على تحسين تجربة الركاب من خلال مقاعد أوسع وأنظمة ترفيه متقدمة، مما يسهم في تسويق الطائرات بشكل أفضل.

فرق المبيعات تلعب فرق المبيعات والتسويق دوًرا رئيسيًا في ترويج الطائرات وإبرام العقود مع شركات الطيران والحكومات أمثلة على دور فرق المبيعات في Airbus:المشاركة في المعارض الجوية الدولية

مثلAirshow Dubai و ●Show Air Paris لاستعراض أحدث الطائرات وإبرام صفقات بمليارات الدولارات .التفاوض مع شركات الطيران الكبرى مثلAirways Qatar و Emirates لإتمام صفقات شراء الطائرات الجديدة تحليل احتياجات السوق وتقديم عروض مخصصة لكل عميل

فرق خدمة العملاء والدعم الفني تقدمAirbus خدمات دعم فني متكاملة لعملائها، بما في ذلك التدريب والصيانة وحل المشكلات التقنية .أمثلة على خدمات الدعم الفني في Airbus:برنامج FHS الذي يوفر عقود صيانة شاملة ●لشركات الطيران، مثل الاتفاقية مع Airways Etihad لصيانة طائرات A350. التدريب الفني للطيارين والمهندسين عبر مراكز تدريب متخصصة في أوروبا وآسيا ●.الدعم الفوري للعملاء من خلال مراكز عمليات الصيانة

فرق العلاقات العامة تلعب فرق العالقات العامة دوًرا رئيسيًا في تعزيز صورة Airbus عالميًا، خاصةً عند إطلاق طائرات جديدة أو عند مواجهة تحديات في السوق. أمثلة على جهود العالقات العامة في Airbus:إطلاق حمالات توعية حول الطائرات المستدامة مثل مشروع ZEROe لتعزيز صورة الشركة كرائدة في الطيران الأخضر .التفاعل مع الاعلام والمتخصصين في الطيران عبر المؤتمرات الصحفية .إدارة الأزمات بذكاء، مثل توضيح أسباب توقف إنتاجA380 بطريقة التي تؤثر على سمعة الشركة

فرق الهندسة والتطوير يقوم المهندسون والتقنيون في Airbus بتصنيع الطائرات بأعلى مستويات الدقة والجودة، مما يعزز موثوقية الطائرات ويجعلها أكثر جاذبية للعملاء .أمثلة على دور فرق الهندسة في التسويق :إنتاج طائرات ذات مقصورات أكثر راحة لجذب شركات الطيران التي تركز على تجربة الركاب، .A350 XWB مثل تصميم طائرات الشحن العسكرية مثلA400M Airbus لتلبية احتياجات الجيوش تطوير تقنيات الذكاء الاصطناعي في الطائرات مثلSkywise Airbus لتعزيز الكفاءة التشغيلية.

6. عمليات للفئات الموجودة في شركة ايرباص:

- ✓ **<u>عمليات البحث والتطوير</u>:** تعتمد ايرباص على عمليات بحث وتطوير مكثفة لتصميم طائرات أكثر كفاءة، أمانًا، وابتكاًرا، يتم اختبار التقنيات الجديدة في مراكز أبحاث متخصصة قبل تطبيقها في عمليات الإنتاج مثل تطوير طائرة (A350 XWB)
- ✓ **<u>عمليات التصنيع والإنتاج</u>:** عمليات الإنتاج في ايرباص تتميز بتعقيدها، حيث يتم تصنيع مكونات الطائرات في مصانع مختلفة حول العالم ثم يتم تجميعها في مواقع رئيسية مثل (تولوز) فرنسا، (هامبورغ) ألمانيا مثل تصنيع أجنحة الطائرات في المملكة المتحدة
- ✓ **<u>عمليات سلسلة التوريد واللوجستيات</u>:** تمتلك ايرباص واحدة من أكثر سلاسل التوريد تعقيدًا في العالم، حيث تعتمد على آلاف الموردين من مختلف الدول لتوفير قطع الغيار والمكونات الأساسية للطائرات، يتم شحن أجزاء الطائرات إلى مواقع التجميع النهائية باستخدام طائرات النقل الخاصة بإيرباص، مثلBeluga XL، أو عبر النقل البحري والبري.
- ✓ **<u>عمليات التسويق والمبيعات</u>:** تعتمد Airbus على عمليات تسويقية مدروسة تبدأ من تحليل الأسواق، مروًرا بتقديم العروض لشركات الطيران، وصولا إلى إبرام الصفقات وتنفيذ العقود مثل المشاركة في المعارض الجوية الكبرى مثل Paris Air Show.
- ✓ **<u>عمليات التسليم وخدمة ما بعد البيع</u>:** بمجرد تصنيع الطائرة، يتم تنفيذ عملية التسليم الرسمية لشركة الطيران العميلة، يليها تقديم خدمات دعم متكاملة لضمان تشغيل الطائرة بأعلى كفاءة مثل توفير خدمات الصيانة المتقدمة عبر (FHS)

7. الدليل المادي لشركة ايرباص:

1. **<u>تصاميم منشآت الشركة</u>**: تشمل المصانع، مراكز البحث والتطوير، ومكاتب المبيعات، وكلها مصممة لإظهار مدى احترافية الشركة مثل مصنع التجميع النهائي (Final Assembly Line – FAL) في تولوز- فرنسا
2. **<u>تصميم الطائرات وتجربة العملاء</u>**: يشمل ذلك تصميمات الطائرات من الداخل والخارج، حيث تلعب التجربة المرئية والوظيفية دوًرا كبيًرا في التسويق مثل تصميمات الكابينة الفاخرة في طائرات Airbus A350 و380A
3. **<u>الهوية البصرية والعالمة التجارية</u>:** تشمل الشعار، الألوان، الخطوط المستخدمة، وتصميم المواد التسويقية، والتي تلعب دوًرا في إبراز قوة الشركة مثل شعار Airbus بالأزرق المميز

4. **معارض الطيران والعروض التفاعلية:** تُعد معارض الطيران الدولية منصة مهمة لعرض أحدث منتجات الشركة بطريقة ملموسة للزبائن المحتملين مثل معرض باريس الجوي :(Paris Air Show)
5. **الوثائق والشهادات الرسمية:** تشمل شهادات الجودة، الكتيبات التشغيلية، العقود الرسمية، وتقارير الأداء، وكلها تعزز من مصداقية ايرباص مثل شهادة اعتماد الأمان والسلامة من الوكالة الأوروبية لسلامة الطيران (EASA)

تحليلpastel :

1. العوامل السياسية:

- ✓ **التوتر التجاري بين أمريكا والاتحاد الأوروبي:** فرض الولايات المتحدة ضرائب على طائرات ايرباص بسبب النزاع مع Boeing
- ✓ **العقود العسكرية مع الحكومات**: مثل بيع مروحيات وطائرات النقل العسكري لدول مثل ألمانيا والمملكة العربية السعودية.
- ✓ **الحروب والنزاعات:** تؤثر على الطلب على الطائرات العسكرية والمدنية، مثل حرب أوكرانيا التي زادت الطلب على طائرات النقل العسكري

2. العوامل الاقتصادية:

- ✓ **جائحة كورونا (COVID-19):** أدت إلى انخفاض الطلب على الطائرات وتأجيل شركات الطيران لطلبات الشراء.
- ✓ **تعافي قطاع الطيران بعد الجائحة:** أدى إلى زيادة الطلب على الطائرات ذات الكفاءة العالية في استهلاك الوقود مثلA321XLR .
- ✓ **ارتفاع الطلب في آسيا: الأسواق** الناشئة مثل الهند والصين تشهد نمواً في شركات الطيران، مما يعزز مبيعات ايرباص.

3. العوامل الاجتماعية:

- ✓ **تزايد السفر الجوي في الهند والصين:** دفع Airbus للاستثمار في هذه الأسواق.
- ✓ **اتجاه شركات الطيران نحو الطائرات الصديقة للبيئة:** أدى إلى نجاح طائرات مثل A350 ذات الانبعاثات المنخفضة.
- ✓ **نقص العمالة في صناعة الطيران:** أجبر Airbus على الاستثمار في الأتمتة والتكنولوجيا لتسريع الإنتاج

4. العوامل التكنولوجية:

- ✓ **مشروع ZEROe** تطوير طائرات تعمل بالهيدروجين لتحقيق انبعاثات صفرية
- ✓ **منصة تحليل بيانات Airbus Skywise:** تعتمد على الذكاء الاصطناعي لتحسين الصيانة التشغيلية للطائرات.
- ✓ **مشروع City Airbus NextGen:** لتطوير التاكسي الجوي الكهربائي للمدن المستقبلية.

5. العوامل البيئية:

- ✓ **الالتزام بخفض الانبعاثات:** تطوير طائرات مثل A320neoو A350لتقليل استهلاك الوقود بنسبة تصل إلى 25.%
- ✓ **مشروعZEROe:** تطوير أول طائرة ركاب تعمل بالهيدروجين.
- ✓ **التعاون مع شركات الوقود:** لدعم استخدام الوقود المستدام في الطيران التجاري.

6. العوامل القانونية:

- ✓ **الخلاف القانوني بين Airbus وBoeing:** أدى إلى فرض رسوم جمركية أمريكية على طائرات ايرباص.
- ✓ **التشريعات البيئية الصارمة:** في الاتحاد الأوروبي تجبر Airbus على تطوير طائرات صديقة للبيئة.
- ✓ **الالتزام بقوانين أمن الطيران:** مما يستدعي استثمارات ضخمة لضمان الامتثال لمعايير السلامة العالمية.